

עם יעילה לחברה להפוך כדי לעשות חייבים שאנחנו הדברים | לפעולה קריאה (ROS) מכירות על החזר 15%

250 מנהלים מכל העולם ומאגפים שונים של הארגון עבדו לאחרונה בשיתוף פעולה על מנת להגדיר מה יש לעשות כדי לעמוד ביעדים הפיננסיים ובהתחייבויות ללקוחות.

התוצר הראשון של עבודתם הוא הגדרה של רשימת "חייבים לעשות" לשנת 2020. רשימה זו כוללת את הצעדים הראשונים במסלול המוביל להשגת היעד ארוך הטווח שלנו: להפוך לחברה עם 15% החזר על מכירות (ROS) עד שנת 2025.

בנוסף לרשימת ה"חייבים לעשות" לשנת 2020, הקבוצה דנה בפרויקטים המקדמים שינוי שיצאו לפועל מהיום ועד סוף 2025. "כך אנחנו משתנים" היא האסטרטגיה שלנו לטווח ארוך שמטרתה להפוך את פראט אנד ויטני לחברה תחרותית יותר.

במהלך השבועות הבאים, נסביר מהי רשימת "חייבים לעשות" ואת האסטרטגיה החדשה "כך אנחנו משתנים" ונבהיר את הפרטים כדי ליישר קו לגביהן בכל אגפי הארגון. לכל עובד יש תפקיד חשוב בהצלחת החברה ולכן כולנו צריכים להבין אילו אתגרים והזדמנויות עומדים בפנינו ומה צריך לעשות כדי לתמוך במאמץ לעמוד ביעדים בכל אגפי החברה. הקדישו זמן לעיון בפרטים של רשימת "חייבים לעשות" ואסטרטגיית "כך אנחנו משתנים" בהמשך, וצפו לפרטים נוספים שיגיעו בקרוב.



GO BEYOND

סדרי העדיפויות של פראט אנד ויטני לשנת 2020

חייבים לעשות



- עמידה ביעדים הפיננסיים**
מכירות רווחיות בשיעורים חד-ספרתיים - לשים לב לכל דולר שמוציאים
- להגדיל את מאגר המנועים שלנו**
להפחית את עלויות התחזוקה - לשפר את העלויות והתמחור של מוצרים
- לייצב את הצי ולהמשיך להטיס את הלקוחות ללא תקלות**
להגדיל את הקיבולת הכוללת של המנועים - לשפר את הביצועים בתחום רמת השירות
- לספק מנועים ולהפחית עלויות**
להקטין את ההוצאות ב-250 מיליון דולר בערך - לספק כ-3,800 מנועים מכל הסוגים
להגיע ל-10,000 ביקורים בחנות - לפתח מעל 2,500 חיקויים
- להגדיל את מכירת האביזרים והציוד הנלווה**
להיות חוד החנית בתחום הטכנולוגיה ולהשקיע בטכנולוגיות משמעותיות
לא לחרוג מתקציב של מיליארד דולר להנדסה ופיתוח - לפתח תחומים טכנולוגיים משמעותיים
- לשפר את התרבות הארגונית בהתאם לסטנדרטים המקצועיים**
פראט אנד ויטני היא חברה אחת ועלינו לפעול בהתאם לכך - ליישר קו בין כל אנפי החברה



שינוי



- פריקט EAGLE**
להקטין את ההוצאות - לשפר את החוויה של הלקוחות העובדים
- מיטוב למסלול הערך**
הפחתת עלויות - שיפור האיכות והיעילות
- ארגון המבוסס על מודל**
הרחבת היישומים הדיגיטליים - מיטוב ניתוחי ציים
- הנדסה ופיתוח**
שיפור היכולת הבינלאומית - אנשי המקצוע והמהנדסים הטובים בתחום
- קיבולת, פרודוקטיביות ואוטמציה**
4,000 מכונות מחוברות - השקעה של 350-500 מיליון באוטמציה עד 2025
- שינוי דיגיטלי**
שיפור ההשפעה והנוכחות שלנו בשוק באמצעות פתרונות דיגיטליים



רשימת "חייבים לעשות" לשנת 2020 - עמידה ביעדים הפיננסיים עם דייוויד פורטר, מנכ"ל הכספים של פראט אנד ויטני

מה חשוב בעיניך שהעובדים ידעו בנושא העמידה ביעדים הפיננסיים?

- יש לנו תוכנית ישימה לשנת 2020 ואנו נעמוד ביעדי הגדלת המכירות, הרווח התפעולי וההחזר על מכירות (ROS).
- נגדיל את הרווחים מהר יותר מאשר את המכירות ונגדיל את כמות המזומנים באמצעות ניהול יעיל של עלויות והתאמה מתמשכת.
- עלינו להמשיך ולהוציא לפועל את תוכנית הצמיחה שלנו ללא תקלות ולהאיץ את מאמצינו לשפר את היעילות והפרודוקטיביות בכל אגפי החברה.
- עלינו לתמוך באופן אקטיבי במאמצים שיבטיחו את הצלחתנו הפיננסית ויגדילו למקסימום את ההחזר על ההשקעה שלנו, גם באמצעות חדשנות.

איך יכולים כל העובדים לעזור להשיג את יעדי "חייבים לעשות"?

- כל אחד מהעובדים צריך להשקיע בתפקידו ובעבודתו כדי לתרום להצלחה הכלכלית של החברה. האתגר שהצבנו לרווחיות גבוהה במכירות עם ROS חד-ספרתי גבוה ב-2020 ושל 15% עד 2025 לא יושג בדי קבוצה קטנה של אנשים בלבד.
- כל עובד חייב להתייחס לכל דולר שהוא מוציא כאילו הוא משלם אותו מכיסו הפרטי. לדוגמה, אם כל אחד מ-40,000 העובדים יצמצם את הוצאותיו ב-\$25 לשנה, נחסוך מיליון דולר בשנה. השמיעו את קולכם ושתפו רעיונות לצמצום ההוצאות.
- ביצוע ללא תקלות - איכות נמוכה עולה לנו יותר מדי ועלינו לעמוד ביעדי לוח הזמנים לכל משלוח. תקלות בלוח הזמנים משמעותן הוצאות מיותרות, לקוחות לא מרוצים ואי-עמידה בהתחייבות לבעלי המניות.
- תמיד עשו את הדבר שמקדם באופן היעיל ביותר את האינטרסים של הצלחה הכלכלית של פראט אנד ויטני. אנחנו חברה אחת ועלינו לזכור זאת תמיד בעת קבלת החלטות.

איך נדע שהצלחנו?

- ROS חד-ספרתי גבוה ב-2020 עם תוכנית שתוביל אותנו ל- ROS של 15% עד 2025.
- עמידה ביעדים הפיננסיים ובהתחייבויות ללקוחות, ללא פשרות.
- בעלי מניות, לקוחות ועובדים מרוצים.
- לשמור על מעמדנו כיעד השקעה מועדף בתחום התעשייה האווירית.